

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

BUNDEJUSTIZMINISTER
HEIKO MAAS:

**„WER DEN
RECHTSSTAAT
DURCHSETZEN WILL,
DARF IHN NICHT
KAPUTTSPAREN!“**



DubLi:
Das Cashback-Unternehmen
startet erfolgreich am NASDAQ
Capital Market.



Dr. Nathalie Mahmoudi:
Im zweiten Teil ihres Artikels
geht die Fachanwältin auf
den Marketingplan und
seine Bedeutung ein.



OLIVEDA:
Thomas Lommel ist von
seinem Unternehmen
überzeugt und geht damit
an die Börse.



ENERGETIX:
Das neue Nahrungsergänzungsmittel
Inja erfreut sich schon bei
der Einführung großer Beliebtheit.



**NETWORK-
KARRIERE
VERBINDET**



VON DER IDEE ZUM ERFOLGREICHEN NETWORK-MARKETING-UNTERNEHMEN

Im zweiten Teil geht es darum, wie Sie Ihren Vertriebspartnern zu einem erfolgreichen Karrierestart verhelfen. Nachdem Sie entschieden haben, ob Sie mit Handelsvertretern (im Nebenberuf) oder mit Vertragshändlern arbeiten wollen, ergeben sich weitere spannende Herausforderungen. Der Marketingplan muss erstellt und programmiert werden.

Achten Sie aber darauf, dass Sie Ihren Marketingplan nicht zu euphorisch formulieren. Insbesondere wird dieser geprüft, wenn es um die Frage geht, ob Ihr Unternehmen ein legales Network-Marketing-/MLM-Unternehmen ist oder aber ein illegales Schneeball- oder Pyramiden-System. Hier ist zu beachten, dass bereits ungenaue oder falsche Formulierungen dazu führen können, dass eine Firma in den Verdacht gerät ein illegales System zu betreiben. Wenn erst einmal die Staatsanwaltschaft ermittelt, ist es enorm schwer, den schlechten Ruf, den ein derartiges Verfahren verursacht, wieder loszuwerden. Noch härter trifft es das Unternehmen allerdings, wenn die Staatsanwaltschaft die förmlichen Ermittlungen aufgenommen hat. Diese Untersuchung kann den eigentlichen Geschäftsbetrieb für den Zeitraum der staatsanwaltlichen Prüfung lahmlegen; die Maßnahmen der Staatsanwaltschaft reichen von der Beschlagnahme der Firmen-PCs bis hin zur Sperrung der Firmenkonten. Wenn Sie hiervon betroffen sind, können Sie Provisionen und Boni nicht mehr berechnen und auch nicht mehr auszahlen. Selbst wenn sich der Verdacht der Staatsanwaltschaft im Nachhinein als falsch

herausstellt, ist der Schaden für das Unternehmen oft irreparabel groß. Ein Schadenersatzanspruch gegen die Staatsanwaltschaft greift in aller Regel nicht. Daher ist es äußerst wichtig die gesamte Firmendarstellung von Anfang an professionell und rechtssicher zu gestalten.

Achten Sie penibel darauf, dass auch Ihre Vertriebsmannschaft keine falschen Aussagen trifft. Falsche Äußerungen eines Vertriebspartners können dem Unternehmen zugerechnet werden, mit der Folge, dass eine volle Haftung des Unternehmens besteht. Es ist also in ihrem Interesse, Ihre Vertriebsmannschaft gut zu informieren und zu schulen.

Die Abgrenzung zwischen illegalen Schneeball- und Pyramiden-Systemen zu legalen Multi-Level-Marketing-Firmen ist schwierig, da der Übergang fließend ist. Besonders wichtig ist, dass es für die Auslegung, ob es sich um ein legales oder um ein illegales System handelt, primär auf die gelebte Praxis einer Firma ankommt und nur sekundär auf die Vertragsunterlagen. Network-Marketing- oder MLM-spezifische Gesetze gibt es in Deutschland nicht. Vielmehr finden die allgemeinen Gesetze, insbesondere das Handelsgesetzbuch (HGB), das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG), aber auch das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) entsprechende Anwendung. Um als Unternehmer vorab selbst prüfen zu können, ob das geplante Konzept mit deutschem Recht kompatibel ist, muss § 16 II UWG genauer betrachtet werden, denn wer den Tatbestand des § 16 II UWG erfüllt, wird



mit einer Freiheitsstrafe bis zu zwei

Jahren oder mit einer Geldstrafe bestraft. Wichtig ist, dass sich nicht nur der Initiator, also der Geschäftsführer einer Firma oder Firmeninhaber, strafbar macht, sondern jeder, der sich an dem System beteiligt. Das würde im schlimmsten Fall bedeuten, dass die gesamte Vertriebsmannschaft sich einer Straftat schuldig macht, wenn es sich um ein illegales System handelt. Aber was genau wird unter Strafe gestellt?

Produkt muss im Vordergrund sein

Der Gesetzgeber möchte verhindern, dass Verbraucher psychisch beeinflusst werden. Hierunter zu verstehen ist das Versprechen systemtypischer, besonderer Vorteile. Das können Vergünstigungen jeder Art sein, zum Beispiel Prämien, Provisionen oder andere vermögenswerte Leistungen. Dieser Vorteil muss aufschiebend bedingt sein durch das Anwerben weiterer Teilnehmer zum Abschluss gleichartiger Geschäfte. Was aber bedeutet das konkret für die Neugründung einer Firma? Achten Sie penibel darauf, dass bei einer legalen MLM- oder Network-Marketing-Firma stets das Produkt im Vordergrund steht. Lediglich sekundär geht es um die parallele Möglichkeit, über den Vertrieb Geld zu verdienen. Ein legales System ist regelmäßig so aufgestellt, dass es möglich ist nur das Produkt zu konsumieren. Das Aufbauen einer Struktur und das Erwirtschaften eines passiven Einkommens kann immer nur eine zweite, zusätzliche Möglichkeit sein Geld zu verdienen. Diese Tatsache sollten auch alle Vertriebspartner von Anfang an verinnerlichen.

Wenn der neue Vertriebspartner durch ein tolles Produkt und einen erfolgversprechenden und realistischen Marketingplan überzeugt ist

aktiv zu werden, stellen sich dem Vertriebspartner eine Vielzahl von Fragen. Viele Ihrer neuen Vertriebspartner werden erstmals erwägen, eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen. Einigen wird nicht klar sein, was hierzu erforderlich ist. Es stellt sich also die Frage, welche Informationen den Vertrieblern zur Verfügung gestellt werden sollten. Informieren Sie Ihre Vertriebspartner darüber, dass sie keine Angestellten Ihres Unternehmens sind und erklären Sie in einfachen, nachvollziehbaren Worten, was das für Konsequenzen hat. Teilen Sie Ihren Vertriebspartnern mit, dass sie ein Gewerbe anmelden, Steuern zahlen und Mitglied der IHK werden müssen. Sinnvoll ist es zudem über etwaige Gestaltungsmöglichkeiten im Hinblick auf die Krankenversicherung hinzuweisen.

Ein neuer Vertriebspartner ist grundsätzlich immer ein Grund zur Freude. Doch wie wird diese neue Partnerschaft nachhaltig erfolgreich? Ein erfolgreiches Network-Marketing-Unternehmen lebt von motivierten und engagierten Vertriebspartnern. Oft spalten sich die neuen Vertriebspartner in zwei Gruppen. Die erste Gruppe schreibt sich ein, wird aber nie wirklich aktiv. Diese Vertriebspartner helfen dem Unternehmen nicht weiter, da sie keinen Umsatz bringen. Die zweite Gruppe stellt die übermotivierten neuen Vertriebspartner dar. Diese kommen oft besser Laune von einer erfolgreichen Veranstaltung und möchten gleich starten. Leider schießen diese Personen im Hinblick auf die Werbung oft über das rechtlich zulässige Maß hinaus. Das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb sieht harte und klare Linien vor, was im Hinblick auf Werbung erlaubt ist und was nicht. Verstößt ein Vertriebspartner gegen geltendes Recht, entstehen zwei Folgeprobleme. Er sieht sich einer

kostenpflichtige Abmahnung eines Konkurrenten ausgesetzt. Damit muss er Geld für seinen übermotivierten Start als Vertriebspartner zahlen, das er noch gar nicht verdient hat. Zudem kann die Firma selbst zu 100 Prozent haftbar gemacht werden für die unlautere Werbeaktion ihrer Vertriebspartner. Die Konsequenz liegt auf der Hand: Der übermotivierte Vertriebspartner ist demotiviert und wird im schlimmsten Fall sofort seine Tätigkeit einstellen.

Privatpersonen brauchen Hilfe

In beiden Varianten hat das Unternehmen keinen Vorteil erlangt. Auch die Vertriebspartner sind nicht erfolgreich ans Ziel gekommen. Ratlos ist es, den Vertriebspartnern adaptierbare und kopierbare Maßregeln an die Hand zu geben, mit denen jeder auf seinem persönlichen und individuellen Weg an sein persönliches Ziel gelangen kann. Sie als Firmengründer müssen bedenken, dass Sie es oft mit Privatpersonen zu tun haben, die den Weg in die Selbstständigkeit im Nebenberuf erstmals suchen. Diese Zielgruppe verfügt weder über Marketing Erfahrung noch über eine juristische Grundausbildung. Sie sollten daher unbedingt Unterlagen erstellen, die den Vertriebspartnern helfen, rechtmäßig und zielorientiert Kunden anzusprechen. Weisen Sie darauf hin, dass keine telefonische Werbung erfolgen darf. Auch SPAM, also E-Mail-Werbung, ist ohne vorherige Einwilligung des potenziellen Kunden nicht erlaubt. Das Werben mit unzulässigen Heilaussagen ist ebenfalls immer wieder ein Grund für kostenintensive Abmahnung.

Auch wie man ein Verkaufsgespräch führen kann und darf, ist nicht für jeden selbsterklärend. Professionelle Vertriebsförderungsmaßnahmen können den Start für Ihre Vertriebspartner und damit für Ihr Unternehmen deutlich erleichtern. Als Network-Marketing-Firma sind Sie auf eine glückliche und erfolgreiche Vertriebsmannschaft angewiesen. Die Erfahrung zeigt, dass die Motivation von Vertriebspartnern oft durch kleine Unterstützungen gesteigert werden kann, die den Start als Vertriebspartner erleichtern. Der Vertriebspartner ist neben einem guten Produkt das Wichtigste und Wertvollste, was Sie als Firma haben.

Praxis-Tipp: Erstellen Sie Unterlagen, die Sie Ihren Vertriebspartner an die Hand geben können, um diesen den Start in Ihrem Unternehmen so einfach wie möglich zu machen. Geben Sie klare Regeln vor, was erlaubt ist und was verboten ist.

VITA



Dr. Nathalie Mahmoudi

Dr. Nathalie Mahmoudi ist Fachanwältin für gewerblichen Rechtsschutz und Partnerin der im Jahr 2005 gegründeten Kanzlei Dr. Mahmoudi & Partner Rechtsanwälte. Die Kanzlei aus Köln ist seit vielen Jahren auf Network-Marketing und die verbundenen Rechtsfragen spezialisiert. Dr. Mahmoudi begleitet regelmäßig Neugründungen im Bereich Network-Marketing und hat viele erfolgreiche Networker als Klienten.

Berufserfahrung sammelte Frau Dr. Mahmoudi bei Linklaters, Oppenhoff & Rädler sowie in der „Network-Heimat“ USA bei Murchinson & Cumming in L.A.

www.mahmoudi-rechtsanwaelte.de